

inAltis

conseil & formation

vente – coaching - marketing – communication – stratégie – management

Les fondamentaux de la communication et du management
L'équipe des 5 : le retour de l'humain à l'heure du digital

Devenez un Manager 5.0 en 2 jours

OBJECTIFS & COMPETENCES :

- Mieux comprendre le rôle et les missions du manager
- Mieux se connaître (auto-diagnostique) et mieux connaître ses collaborateurs
- Gérer les situations difficiles : le manque de motivation, le non-respect des règles ou de la hiérarchie, les comportements inadaptés à l'entreprise
- Progresser rapidement et significativement dans son management
- Améliorer sa communication en face à face (techniques de communication) et en équipe (conduite de réunion)
- Fluidifier sa communication et éviter les interprétations
- Travailler son écoute
- Maîtriser les fondamentaux du management : **conduite de réunion, face à face, délégation, coaching, feedback positif, feedback correctif**
- Fixer des objectifs simples, mesurables, ambitieux, atteignables, réalistes, révisables, temps (suivi)
- Baisser les freins potentiels et les peurs en travaillant les différentes objections
- Se projeter sur un plan d'action individuel
- Prendre en compte l'aspect humain (mieux se comprendre pour mieux comprendre son collaborateur : « l'équipe des 5 » personnalités)
- Utiliser les outils de suivi managériaux pour évaluer, apprendre, faire progresser, accompagner et réussir dans sa posture managériale
- Faire un état des lieux et analyser ses axes d'amélioration
- Communiquer et s'affirmer
- Utiliser à bon escient les différentes techniques de management pour piloter et accompagner ses collaborateurs au quotidien.

In Altis révèle votre valeur ajoutée

Château de Bridoré – 37600 Bridoré – France
SARL au capital de 1 500 €uros - Numéro de SIRET : 521 397 09100039
Numéro de TVA intracommunautaire : FR 345213970910
Port : + 33 (0) 6 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr Site web : www.inaltisconseil.fr Twitter : [@INALTISCONSEIL](https://twitter.com/INALTISCONSEIL)

Sur la base des exigences de la norme - Référentiel Qualité pour les Acquis Professionnels des Conseils et des Formateurs
Certificat N° P/18/04/04-021 - Activité enregistrée sous le N° 24370454837

PUBLIC CONCERNE :

Toutes personnes en situation d'encadrer une équipe

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Approche théorique
- Mise en situation
- Ecoute audio
- Jeux

DUREE :

2 journées en présentiel avec en option une journée retour d'expérience et/ou accompagnement individuel sur le terrain et/ou en visio/téléphone

PREREQUIS :

Toutes personnes en situation de manager une équipe commerciale

TARIF :

Sur demande en fonction du nombre de participants

MODALITES ET DELAI D'ACCES :

Contact téléphonique et proposition de devis. Dates à convenir

CONTACT :

Pierre-Alexandre MOUVEAU
Château de Bridoré
37600 Bridoré
Tel : 06 09 59 74 13
E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr

PROGRAMME :

- Maîtriser les fondamentaux du management : conduite de réunion, face à face, délégation, coaching, feedback positif, feedback correctif
- Créer une dynamique au sein des équipes
- Identifier son style de management
- Définir les caractéristiques de son équipe : activités, compétences, comportement, autonomie, motivations
- Identifier les différents rôles du manager
- Fixer des objectifs motivants sur du quantitatif (compétences) et du qualitatif (comportement)

In AltIs révèle votre valeur ajoutée

Château de Bridoré – 37600 Bridoré – France
SARL au capital de 1 500 €uros - Numéro de SIRET : 521 397 09100039
Numéro de TVA intracommunautaire : FR 345213970910
Port : + 33 (0) 6 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr Site web : www.inaltisconseil.fr Twitter : [@INALTISCONSEIL](https://twitter.com/INALTISCONSEIL)

Sur la base des exigences de la norme - Référentiel Qualité pour les Acquis Professionnels des Conseils et des Formateurs
Certificat N° P/18/04/04-021 - Activité enregistrée sous le N° 24370454837

- Mobiliser et fédérer autour du plan d'action
- Mettre en place des tableaux de bord de suivi simples et efficaces
- Créer une fiche de polycompétences (recrutement, coaching, GPEC...)
- Contrôler et suivre les résultats
- Connaître les attitudes gagnantes du manager de proximité & les comportements hors-jeu
- Mieux se connaître (auto-diagnostique) et mieux connaître ses collaborateurs (l'équipe des 5)
- Progresser rapidement et significativement dans son management
- Améliorer sa communication en face à face (techniques de communication) et en équipe (conduite de réunion)
- Fluidifier sa communication et éviter les interprétations
- Travailler son écoute
- Baisser les freins potentiels et les peurs en travaillant les différentes objections
- Se projeter sur un plan d'action individuel de progression

MODALITES D'EVALUATION :

- Questionnaire de satisfaction
- Quizz d'évaluation de l'atteinte des objectifs

FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDYCAP

Formation uniquement en intra – Accessibilité des PSH sera vérifié par le client.

In AltIs révèle votre valeur ajoutée

Château de Bridoré – 37600 Bridoré – France
 SARL au capital de 1 500 Euros - Numéro de SIRET : 521 397 09100039
 Numéro de TVA intracommunautaire : FR 345213970910
 Port : + 33 (0) 6 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr Site web : www.inaltisconseil.fr Twitter : [@INALTISCONSEIL](https://twitter.com/INALTISCONSEIL)

Sur la base des exigences de la norme - Référentiel Qualité pour les Acquis Professionnels des Conseils et des Formateurs
 Certificat N° P/18/04/04-021 - Activité enregistrée sous le N° 24370454837